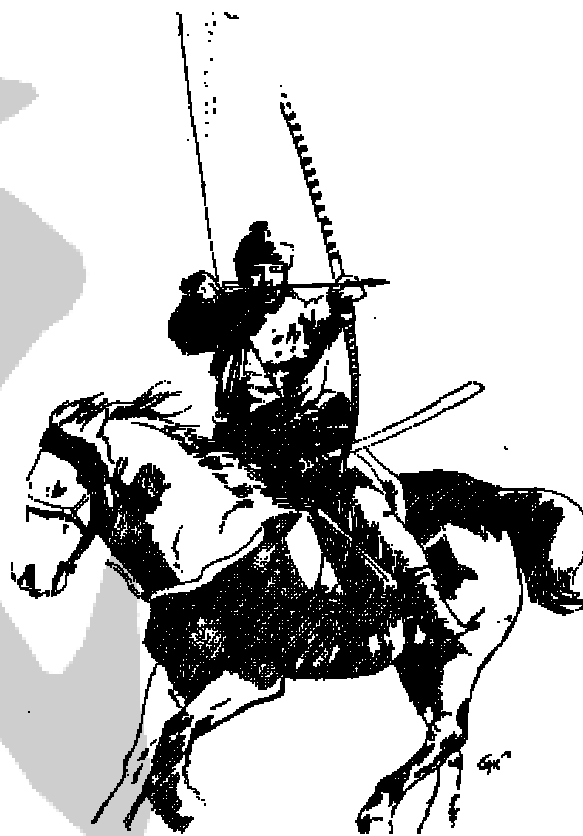
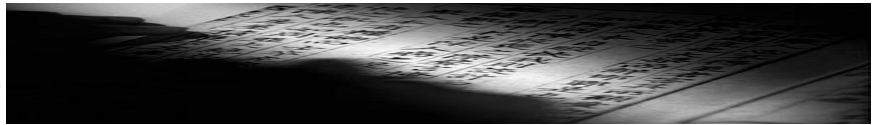
Sun Tzu

A Arte Da Guerra

Sun Tzu

Filósofo que se tornou general cujo nome individual era Wu, nasceu no Estado de Ch'i, China próximo de 500 a.C. em um auge das ciências militares e legislativas daquele país.

Sun Tzu escreveu a "Arte da Guerra". Nele são discutidos todos os aspectos da guerra - táticos, hierárquicos e humanos, entre outros - numa linguagem tão poética quanto didática.

Como em "O Príncipe", de Maquiavel, o livro de Sun Tzu, pode, da mesma forma, mostrar o caminho da vitória em todas as espécies de conflitos comerciais comuns, batalhas em sala de diretoria e na luta pela sobrevivência, que todos enfrentamos. São todas as formas de guerra, todas combatem sob as mesmas regras.

- Suas regras.

Sun Tzu

Capitulo I – Estimativa

Sun Tzu disse:

A guerra é um dos assuntos mais importantes do Estado. É o campo onde, a vida e a morte são determinadas. É o caminho da sobrevivência ou da desgraça de um Estado. Assim, o Estado deve examinar com muita atenção este assunto antes de buscar a guerra.

Resultado de uma guerra

Para prever-se o resultado de uma guerra, devemos analisar e comparar as nossas próprias condições, e as do inimigo, baseados em cinco fatores.

Os cinco fatores são os seguintes: caminho, clima, terreno, comando e doutrina.

- O caminho é o que faz com que as idéias do povo estejam de acordo com a de seus governantes. Assim, as pessoas irão compartilhar do medo e da aflição da guerra, porém, estarão ao lado dos interesses do estado, quaisquer que seja o caminho escolhido.
- O clima significa dia e noite, frio e calor e a sucessão das estações.
- O terreno indica as condições da natureza: se o campo de batalha está perto ou longe, se é estrategicamente fácil ou difícil, se amplo ou estreito, e se as condições são favoráveis ou desfavoráveis à chance de sobrevivência.
- O comando refere-se às virtudes do comandante: inteligência, probidade, benevolência, coragem e severidade.
- A doutrina diz respeito à organização eficiente, à existência de uma cadeia de comando rígida e a uma estrutura de apoio logístico.

Quem conduz os soldados para a batalha deve estar familiarizado com estes cinco fatores. Quem os compreende pode alcançar a vitória. Quem não os compreende será derrotado.

Poder relativo entre as forças

Para comparar as forças e avaliar o poder relativo entre elas, se devem realizar as seguintes perguntas:

- Qual povo escolheu seu caminho?
- Qual comandante tem mais habilidade?
- Qual dos lados tem a vantagem do clima e do terreno?
- Qual dos exércitos manifesta uma disciplina mais efetiva?
- Qual dos lados possui superioridade militar?
- Qual dos lados tem os soldados mais bem treinados?
- Qual dos lados possui um sistema de recompensas e de castigos mais justo e claro?

Se ponderarmos com sabedoria estes fatores, poderemos prever o resultado de uma batalha.

O comandante que leva em consideração minhas afirmações ou estratagemas ganhará as batalhas e permanecerá à frente de suas tropas. Se ele não seguir estes conselhos sofrerá derrotas e será afastado.

Dissimulação

Qualquer operação militar tem na dissimulação sua qualidade básica.

Um chefe que é capaz deve fingir ser incapaz; se estiver pronto, deve fingir-se despreparado; se estiver perto do inimigo deve parecer estar longe.

Um bom chefe deve:

- Oferecer uma isca para fascinar o inimigo que procura alguma vantagem;
- Capturar o inimigo quando ele está em desordem;

- Preparar-se contra um inimigo, se este for poderoso.

Se o inimigo:

- For orgulhoso, provoque-o;
- For humilde, encoraje sua arrogância;
- Estiver descansado, desgaste-o;
- Estiver unido, estimule a cizânia entre suas tropas.

Um comandante militar deve atacar onde o inimigo está desprevenido e deve utilizar caminhos que, para o inimigo, são inesperados.

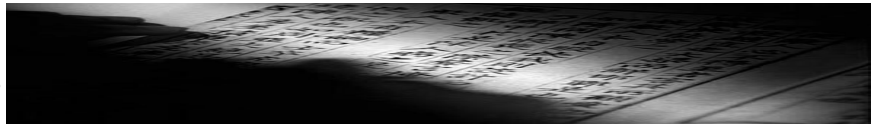
Para os estrategistas, estas afirmações são a chave para a vitória. Contudo, estes fatores não podem ser determinados por antecipação, com base em situações que ocorreram em guerras passadas.

O general deve ser capaz de ponderar todos estes cálculos previamente no templo. O lado que contar mais pontos vencerá; o que contar menos, não vencerá; pior ainda o que não contar ponto nenhum.

Capitulo II – Gerenciamento da Guerra

Sun Tzu disse:

Quando você enviar as tropas para uma batalha, você deverá considerar que necessitará de mil carruagens velozes de guerra e mil carruagens pesadas de guerra, além de cem mil soldados.

Provisões necessárias

Você necessitará de muitas provisões para esta força cobrir uma distância de mil li (mil li = 100 km). Você gastará, também, mil barras de ouro por dia para a despesa do Estado e no campo de batalha, incluindo enviados ao exterior e conselheiros; materiais como cola e laca, carruagens e armaduras.

Depois que você tiver bastante dinheiro, seus cem mil corajosos guerreiros poderão sair para batalhar.

Campanha prolongada = recursos insuficientes

Em operações militares, procure uma vitória rápida. Com o prosseguimento das ações as armas ficarão desgastadas, as provisões insuficientes e as tropas desmoralizadas. Uma batalha longa entorpece o exército, umedece o espírito e o entusiasmo dos soldados. Se você sitiar uma cidade fortificada, terá suas forças

esgotadas. Se o seu exército for mantido muito tempo em campanha, as reservas do Estado serão insuficientes.

E depois, quando você tiver com suas forças desgastadas, com suas provisões insuficientes, com suas tropas desmoralizadas e com seus recursos exauridos, os governantes vizinhos tirarão proveito desta situação e obterão vantagens para atacá-lo. E você, neste caso, mesmo contando com os mais ilustres e sábios conselheiros não conseguirá garantir um bom resultado na batalha.

Prosseguimento das ações **Provisões insuficientes** **Tropas desmoralizadas** **Forças esgotadas** **Ataque dos estados vizinhos**

Embora já tenhamos ouvido falar de campanhas precipitadas e imprudentes, nós nunca tivemos um exemplo de benefício no prolongamento das hostilidades, tampouco, ouvimos que uma guerra demorada pudesse beneficiar um país.

É óbvio que aquele que não compreende os perigos inerentes das operações militares não está profundamente consciente da maneira de como tirar proveito disto.

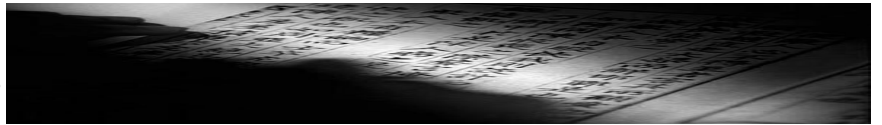
Um comandante que domina a arte da guerra não convoca suas forças mais de uma vez, nem solicita provisões repetidamente. Ele conduz o material e as provisões necessárias e faz uso das provisões do inimigo. Assim, ele terá o necessário para alimentar o seu exército.

Custos da guerra

Geralmente, o Estado fica empobrecido quando envia suas tropas para empreender uma guerra em local distante. Manter um exército a uma longa distância empobrece o povo. Onde este exército, que está longe de sua terra, estiver estacionado, os preços de artigos subirão; e o preço alto esgotará os recursos financeiros do Estado. Quando os recursos do Estado estiverem se exaurindo, os impostos tenderão a aumentar para sustentar este exército que luta longe de sua terra.

Toda a força do estado será consumida no campo de batalha. Ao final, setenta por cento da riqueza das pessoas será consumida e sessenta por cento da renda do Estado será dissipada, com carruagens quebradas, cavalos fora de combate, armas danificadas, inclusive armaduras e elmos, arcos e flechas, lanças e escudos, rebanhos, carroças de provisões. Toda a força do estado será consumida no campo de batalha.

Obtenção das provisões

Conseqüentemente, um chefe sábio deve se esforçar para obter as provisões no solo inimigo. O consumo de um zhong de comida do inimigo é equivalente a vinte

zhong da própria terra; e o consumo de um dan de forragem do inimigo equivale a vinte dan dos seus.

Administração dos despojos e bens capturados

- Se você quer matar o inimigo, você tem que despertar o ódio de seus soldados; se você quer obter a riqueza do inimigo, você tem que saber administrar a distribuição dos despojos.
- Se seu exército captura dez carruagens em uma batalha, você tem que recompensar o primeiro que lhe levou a carruagem do inimigo.
- Substitua as bandeiras e estandartes do inimigo por suas próprias bandeiras e misture as carruagens capturadas com as suas.
- Ao mesmo tempo, você deverá tratar bem os soldados aprisionados.

As operações militares devem ser conduzidas para uma vitória rápida e não como campanhas prolongadas.

Então, o chefe que está versado na arte de guerra, torna-se o senhor para determinar o destino das pessoas e controlar a segurança da nação.

Sun Tzu disse:

O princípio geral da guerra é: "manter o estado do inimigo intacto, dominar seu o exército e forçá-lo à rendição é melhor do que esmagá-lo".

Máximo da excelência

Dominar um batalhão, uma companhia ou uma esquadra de cinco homens é melhor do que destruí-los.

Então, obtendo cem vitórias em cem batalhas não significa o máximo da excelência. Excelência mais alta está em obter-se uma vitória e subjugar o inimigo sem, no entanto, lutar.

Política para as operações militares

Assim, a melhor política para as operações militares é obter a vitória, atacando a estratégia do inimigo. A segunda melhor política é desintegrar as alianças do inimigo

por meio da diplomacia; em seguida, atacar seus soldados, lançando um ataque ao inimigo; mas, a pior política é atacar violentamente cidades fortificadas e subjugar territórios.

- Atacar estratégias
- Atacar alianças
- Atacar soldados

Ataque a cidades

Deve-se sitiar cidades só como último recurso, porque levará aproximadamente três meses para construir escadas protegidas, preparar os veículos e reunir o equipamento e armamento necessários. Serão necessários, depois, outros três meses para preparar rampas de terra para alcançar as paredes da cidade.

Se o comandante não puder controlar sua própria impaciência e der ordens a seus soldados para avançar contra o muro da cidade como formigas, o resultado será que 1/3 deles será sacrificado, enquanto que a cidade permanecerá intocada. De fato, aí está a calamidade em atacar cidades muradas.

Vencer sem lutar

Um chefe que está bem instruído em operações militares faz com que o inimigo se renda sem lutar, captura as cidades do inimigo sem atacá-las violentamente, e destrói o Estado do inimigo sem operações militares demoradas.

O prêmio maior de uma vitória é triunfar por meio de estratagemas, sem usar as tropas.

Como usar as tropas

Assim, a lei para usar as tropas é:

- Quando você tiver uma força dez vezes superior ao inimigo, cerque-o;
- Se sua força superar em cinco vezes, ataque-o;
- Quando você tiver duas vezes mais força que o inimigo, enfrente-o pelos dois lados;
- Se suas forças se equivalem, procure repartir as do inimigo;
- Se suas forças forem inferiores, seja hábil em tomar a defensiva;

- Se você for muito mais fraco do que o inimigo, deve saber a hora de empreender uma retirada.

Se o mais fraco combater sem considerar esta razão de forças, ele será, seguramente, conquistado pelo mais forte.

Valor do comandante

O comandante é o equilíbrio da carruagem do Estado. Se este equilíbrio estiver bem colocado, a carruagem, isto é, a nação será poderosa; se o equilíbrio estiver defeituoso, a nação, certamente, será fraca.

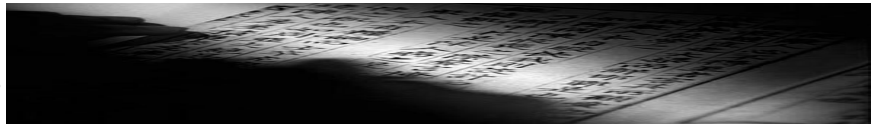
O governante e os infortúnios para seu exército

O governante poderá trazer infortúnio para seu próprio exército de três modos:

- Primeiramente, se ele ordena um avanço e o seu exército não pode ir adiante, ou emite ordens de uma retirada, desconhecendo que o seu exército não pode se retirar;
- Em seguida, se ele interfere com a administração do exército, sem entender os negócios internos, pois isto, confundirá os oficiais e soldados;
- Em terceiro lugar, quando ele interfere com a direção do exército sem saber os princípios dos estratagemas militares, gerando dúvidas e desentendimentos entre oficiais e soldados.

Tendo o governante confundido o seu exército e perdido a confiança de seus homens, as agressões dos estados vizinhos não demorarão.

Aí está o significado da expressão: "Lançar a desordem e a confusão em suas próprias fileiras é oferecer um modo seguro para a vitória do inimigo".

Qual oponente sairá vencedor?

Existem cinco fatores que permitem que se preveja qual dos oponentes sairá vencedor:

- Aquele que sabe quando deve ou quando não deve lutar;
- Aquele que sabe como adotar a arte militar apropriada de acordo com a superioridade ou inferioridade de suas forças frente ao inimigo;
- Aquele que sabe como manter seus superiores e subordinados unidos de acordo com suas propostas;
- Aquele que está bem preparado e enfrenta um inimigo desprevenido;
- Aquele que é um general sábio e capaz, cujo soberano não interfere.

Estes são os cinco fatores para se prever a vitória.

Por isso se diz:

- Aquele que conhece o inimigo e a si mesmo, lutará cem batalhas sem perigo de derrota;
- Para aquele que não conhece o inimigo, mas conhece a si mesmo, as chances para a vitória ou para a derrota serão iguais;
- Aquele que não conhece nem o inimigo e nem a si próprio, será derrotado em todas as batalhas.

Capitulo IV – Posicoes Taticas

Sun Tzu disse:

No passado, os guerreiros hábeis tornavam-se, eles próprios, invencíveis. Depois, esperavam as oportunidades para destruir o inimigo.

Invencibilidade

Ser invencível depende da própria pessoa, derrotar o inimigo depende dos erros do inimigo.

Então, o perito pode tornar-se invencível, mas não pode garantir como certa a vulnerabilidade do inimigo.

É por isto que se diz: "a pessoa pode predizer uma vitória, mas esta não pode ser forçada".

Ataque x Defesa

Quando não há nenhuma chance de vitória, assuma uma posição defensiva; quando há uma chance de vitória, lance um ataque.

Se as condições favoráveis são insuficientes, você deverá se defender; se as condições favoráveis são abundantes, você deverá fazer um ataque.

O especialista em defesa oculta a si mesmo até debaixo da terra. O especialista em ataque golpeia o inimigo de cima das altas esferas do céu. Assim, ele é capaz de proteger-se a si mesmo e obter a vitória.

CondiÇÕes de uma vitÓria

A previsibilidade de uma vitória não excede ao bom senso de pessoas comuns.

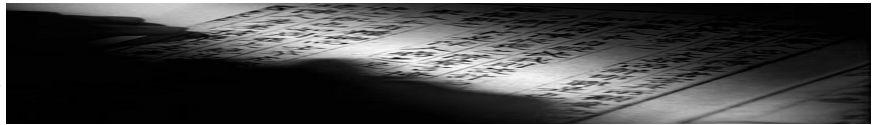
Uma vitória que é ganha após uma luta feroz, e é louvada universalmente, não é o apogeu da excelência. Assim como o levantar de um fio de cabelo não é sinal de força, como ver o sol e a lua não é sinal de visão aguçada, tampouco escutar um trovão não é dom de audição aguda.

Os antigos diziam que o perito na arte da guerra vencia quando a vitória era facilmente previsível.

Assim, uma batalha vencida por um perito não traz reputação de sapiência ou crédito de coragem.

As vitórias do perito são infalíveis, pois, este só combate quando o inimigo já está derrotado e ele, destinado a derrotar.

Portanto, o perito ocupa uma posição invencível e, ao mesmo tempo, está seguro de não perder nenhuma oportunidade militar para derrotar o inimigo.

Assim, um exército vitorioso não lutará com o inimigo até que esteja seguro das condições de vitória, enquanto que, um exército derrotado inicia a batalha e espera obter vitória depois.

O perito sempre entende os princípios de guerra e adota as políticas corretas, de forma que vitória estará sempre em suas mãos.

Elementos importantes nas regras militares

Há cinco elementos importantes nas regras militares:

- O primeiro é a análise do terreno;
- O segundo é o cálculo de força de trabalho e dos recursos de material;
- O terceiro é o cálculo da capacidade logística;
- O quarto é uma comparação da sua própria força militar com a do inimigo;

- O quinto é uma previsão de vitória ou derrota.

Aplicação das regras militares

Um general excelente terá a sabedoria para entender que:

- Na avaliação do terreno, ele deve verificar as características físicas de um campo de batalha;
- O cálculo da força de trabalho e dos recursos de material, serve para as estimativas da quantidade de provisões;
- A capacidade logística deve atender às necessidades das provisões;
- Na balança do poder, um dos pesos é baseado na capacidade logística;
- A possibilidade da vitória é baseada na balança do poder.

Exercito vitorioso x Exercito derrotado

Um exército vitorioso e como um peso de 100 quilos contra um de apenas algumas gramas, ao passo que, um exército derrotado é como um peso de poucas gramas se opondo a algumas centenas de quilos.

O primeiro tem uma vantagem óbvia sobre o segundo.

Um general que dispõe de todo aquele peso e lançar seus homens à batalha e obter a vitória será comparado com a força de águas represadas que se lançam para baixo de uma altura de dez mil pés.

Capitulo V – Vantagens

Sun Tzu disse:

Administrar um exército grande é, em princípio, igual a administrar um pequeno: é uma questão de organização.

Dirigir um exército grande é igual a dirigir uma tropa pequena: é uma questão de comando rígido e imparcial.

Capacitar que um exército inteiro seja capaz de resistir a um ataque sem sofrer derrota é uma questão de aplicação correta das táticas militares.

Ao adotar táticas frontais ou de surpresa, um general assegura que seu exército não sofra derrotas frente ao inimigo.

A descoberta dos pontos fortes e fracos permite que o exército caia sobre seu inimigo como uma pedra sobre ovos.

Táticas

Durante uma guerra, o general deve adotar táticas frontais, se quiser confrontar o inimigo e táticas de surpresa, se quiser conquistar a vitória.

O general, ao aplicar táticas de surpresa, torna-se tão infinito quanto o céu e a terra e, como o fluxo interminável de um rio. Assim como o Sol e a Lua, ele pára, mas logo recomeça como o movimento da natureza.

Existem só cinco notas musicais, mas as suas combinações produzem as mais agradáveis e maravilhosas melodias que se ouve. Existem só cinco cores básicas, mas combinadas produzem as cores mais bonitas e esplendorosas que se vê. Existem só cinco sabores, mas sua mistura produzem os gostos mais deliciosos que se provam.

(Na China antiga, havia cinco notas musicais, isto é: gongo, shang, jue, zhi e yu; cinco cores básicas: azul, amarelo, vermelho, branco e negro; e cinco sabores cardeais: azedo, salgado, pungente, amargo e doce).

Assim são as operações militares, existem apenas as operações frontais e as de surpresa, mas suas variações e combinações darão lugar a uma série infinita de manobras. Táticas frontais e de surpresa são mutuamente dependentes e são como um movimento cíclico que não tem nem um começo nem um fim. Quem pode saber sua infinidade?

Vantagens e oportunidades

Uma torrente que flui rapidamente pode fazer saltar pedras pesadas do leito do rio por causa do impulso forte da água.

Um falcão que voa tão depressa quando golpeia pode destruir sua presa, por causa da oportunidade e rapidez de sua investida.

Acontece o mesmo com um general, que pode explorar sua própria posição de vantagem e lançar um ataque rápido e afiado. O potencial dele é como um arco, completamente esticado, que lança, no momento preciso, a flecha certeira. No tumulto de uma batalha, o seu exército permanece calmo. No caos da guerra, onde as posições mudam constantemente, ele permanece invulnerável.

Exploração das vantagens

A desordem nasce da ordem, covardia origina-se da coragem e a fraqueza nasce da força. A ordem e a desordem dependem da organização e da logística, a coragem e

a covardia dependem das circunstâncias ou da vantagem estratégica, a força e a fraqueza, dependem das disposições.

Então, se o comandante deseja que o inimigo se movimente, ele se mostra: o inimigo certamente o seguirá. Se ele quer atrair o inimigo, ele ilude, apresentando algo lucrativo para o inimigo, e o inimigo por certo acreditará. Assim, o comandante oferece ao inimigo pequenas vantagens, mas o espera armado e com toda a sua força.

Vantagem estratégica

Um general qualificado em assuntos de guerra explora sua vantagem estratégica e não a pede aos seus homens. Assim, esse general deve saber selecionar os homens certos e explorar uma situação favorável.

Quem explora a vantagem estratégica, dirige seus homens como se fossem troncos ou pedras. A natureza dos troncos ou pedras é permanecer impassível se o solo é plano; ou rolarem se o solo está inclinando; se eles são quadrados, tendem a parar, se são redondos, tendem a rolar.

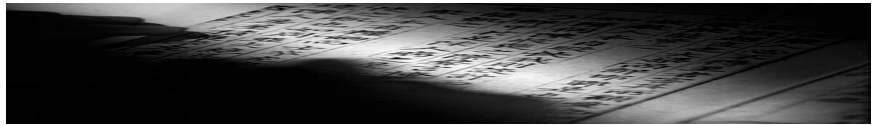
Assim, a vantagem estratégica do comandante pode ser comparada a uma pedra redonda que rola por uma montanha íngreme de dez mil pés de altura. É este o significado de vantagem estratégica.

Capitulo VI – Pontos Fortes e Pontos Fracos

Sun Tzu disse:

Aquele que ocupa o campo de batalha por primeiro, e espera o inimigo, estará descansado; aquele que chega depois e se lança na batalha precipitadamente estará cansado.

Assim, um general competente movimenta o inimigo e não será manipulado por ele.

Apresente uma vantagem aparente ao inimigo e ele virá até sua armadilha. O ameace com algum perigo e você poderá pará-lo.

Então, a habilidade do general consiste em cansar o inimigo quando este estiver descansado; deixá-lo com fome quando estiver com provisões; movê-lo quando estiver parado.

Explorando vulnerabilidades

Um general e suas tropas podem marchar uma distância de mil "li", sem se fatigarem, porque a marcha se dá na área onde o inimigo não montou suas defesas.

Se um general ataca com confiança é porque sabe que o inimigo não pode se defender ou fortalecer sua posição. Se um general defende com confiança é porque está seguro que o inimigo não atacará com superioridade de forças naquela posição.

Assim, contra o especialista em ataque, o inimigo não sabe onde se defender. Por outro lado, contra um especialista em defesa, o inimigo não sabe onde atacar.

- Seja extremamente sutil, tão sutil que ninguém possa achar qualquer rastro.
- Seja extremamente misterioso, tão misterioso que ninguém possa ouvir qualquer informação.
- Se um general puder agir assim, então, poderá celebrar o destino do inimigo em suas próprias mãos.

O inimigo não pode opor resistência o seu ataque, porque este irrompe nos seus pontos fracos.

Ao recuar, o general não pode ser perseguido, porque, movendo-se tão rapidamente, o inimigo não terá condições de perseguí-lo ou alcançá-lo.

Dominando a vontade do inimigo

- Se nós resolvermos atacar, o inimigo não terá escolha, mesmo defendido com altas muralhas e fossos profundos, pois será compelido a lutar conosco porque atacamos onde ele deve defender.
- Se nós resolvermos não lutar contra ele, nós não o faremos, pois, mesmo que a nossa defesa seja apenas uma linha desenhada, nós o desviaremos para outro objetivo.

- Se nós conseguirmos fazer o inimigo denunciar sua posição, ao mesmo tempo em que ocultamos a nossa, podemos reunir as nossas tropas e dividir as do inimigo.
- Se nós concentrarmos nossas forças em um lugar, enquanto o inimigo dispersa suas próprias forças em dez lugares, então nós seremos dez contra um quando lançarmos o nosso ataque.
- Se nós tivermos que usar muitos para golpear poucos, então será bastante fácil negociarmos, pois o inimigo será pequeno e fraco.

ForÇando o inimigo a tomar precauÇÕes

O lugar que nossas forças pretendem atacar não deve ser do conhecimento do inimigo. Deste modo, se ele não puder prever o lugar do nosso ataque terá que se precaver em muitos lugares e quando ele toma precauções em muitos lugares, suas tropas, qualquer que seja o local, serão pouco numerosas.

Aquele que toma precaução em muitos lugares estará pouco numeroso em muitos lugares.

- Se o inimigo toma precauções na frente, sua retaguarda estará fraca;
- Se ele toma precauções na retaguarda, sua frente será frágil;
- Se sua esquerda estiver fortalecida, sua direita estará debilitada;
- Se sua direita estiver bem preparada, a sua esquerda será destruída facilmente;
- Se ele fortalece em todos lugares, ele estará, em todos lugares, fraco.

Aquele que possui poucas forças tem que tomar precauções em todos lugares contra possíveis ataques; aquele que tem muitas tropas compele o inimigo a preparar-se contra seus ataques.

Conhecer a hora e o dia da batalha

Se um general sabe o lugar e a hora de uma batalha, ele pode conduzir as suas tropas para até mil li, mesmo para uma batalha decisiva. Se ele não sabe nem o lugar, nem a hora de uma batalha, então o seu lado esquerdo não pode ajudar a sua direita e a ala direita não pode salvar a esquerda; a tropa da frente não pode auxiliar a tropa da retaguarda, nem a tropa da retaguarda pode ajudar a tropa da frente. E assim será, não importando se as tropas estejam a poucos li ou a dezenas de li.

Determinando a situação do inimigo

Na minha opinião, embora as tropas (inimigas) do Yue sejam muito numerosas, de que forma isto poderá ajudá-los a obter uma vitória contra nós?

Eu digo que a vitória pode ser criada. Até mesmo se as tropas do inimigo forem muitas, nós podemos achar um modo de torná-las impossibilitadas de lutar.

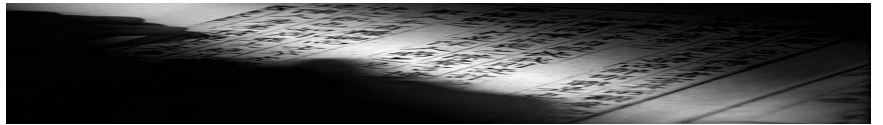
Considere e analise a situação do inimigo e onde ele deseja batalhar, assim, você pode ter uma compreensão clara das suas chances de sucesso.

Determine os seus padrões de ataque e de defesa, descubra os seus pontos vulneráveis. Contando o número dos soldados e de cavalos, você pode saber o valor das forças e as insuficiências que ela apresenta.

Realize escaramuças para determinar onde o inimigo é forte e onde ele é vulnerável.

Dom da arte militar

O mais elevado dom da arte militar de enganar o inimigo é esconder suas intenções. Assim, mesmo os espiões mais penetrantes do inimigo não poderão espionar e, nem sequer o homem mais sábio poderá conspirar contra você.

Mesmo que você torne público o posicionamento estratégico que o levou às vitórias, elas não serão compreendidas. Embora todo o mundo saiba suas táticas vitoriosas, jamais conseguirão aprender como você foi chegou a definir a posição vantajosa que o levou a vitória.

Portanto, as vitórias em batalha não poderão, jamais, serem repetidas. As circunstâncias de cada combate são mutáveis e exigem uma resposta própria e particular.

Táticas militares são como água corrente

Táticas militares são como água corrente. A água corrente sempre se move de cima para baixo, evita o terreno alto e flui para o terreno baixo. Assim, são as táticas militares, sempre evitam os pontos fortes do inimigo e atacam os seus pontos fracos.

Assim como o rio altera o seu curso de acordo com os acidentes do terreno, o exército varia seus métodos de obter a vitória de acordo com o inimigo.

Portanto, o modo de lutar nunca permanece constante, assim como a água nunca flui da mesma maneira.

Aquele que dirige as operações militares com grande habilidade pode obter a vitória empregando táticas apropriadas de acordo com as diferentes situações do inimigo. Tal qual os cinco elementos, onde nenhum é exclusivamente predominante, as quatro estações, das quais nenhuma dura para sempre; os dias que são ora longos, ora curtos; e a lua, que ora cresce e ora mingua.

Táticas apropriadas de acordo com as diferentes situações do inimigo

A filosofia chinesa clássica enumera como os cinco elementos: Metal, Madeira, Água, Fogo e Terra, representando os cinco estados de forças de expansão ou condensação.

Capitulo VII – Manobras

Sun Tzu disse:

Em operações militares, o general recebe as ordens do soberano, reúne seus exércitos, formando as unidades, e os mobiliza para confrontar o inimigo. Durante este processo inteiro nada se torna mais difícil do que lutar para colocar-se em uma posição favorável frente ao inimigo.

É difícil, porque se trata de transformar um tortuoso caminho em uma estrada reta, transformar uma desvantagem em vantagem.

Ele pode enganar o inimigo, levando-o a percorrer uma rota tortuosa, oferecendo vantagens fáceis; fazendo com que o inimigo chegue depois e seja surpreendido. É isto que quer dizer o artifício de "transformar um caminho tortuoso em reto".

Perigos da manobra militar

Na manobra não há só vantagens, mas também perigos.

Se você se esforça para ocupar uma posição favorável em uma batalha e conduz a totalidade de suas forças, naturalmente, você terá a sua velocidade reduzida. Se, porém, você deixa para trás as suas tropas, os seus equipamentos e as suas provisões, isto estará perdido.

Assim, se o seu exército, para obter uma vantagem, tivesse que recolher suas armaduras e deixar suas posições com rapidez, executando uma marcha forçada de mil li, sem parar nem de dia, nem de noite, os seus principais generais seriam capturados; os seus homens mais fortes e vigorosos chegariam primeiro, os fracos e cansados se desgarrariam. E, deste modo, só 1/10 do exército chegaria na hora certa.

Se eles tivessem que correr cinqüenta li para procurar uma posição favorável, o general das vanguardas estaria perdido e só a metade do exército chegaria lá na hora certa.

Se eles tivessem que correr trinta li para lutar por alguma vantagem, só 2/3 chegariam. Todo o mundo sabe que um exército será derrotado pelo inimigo se não tiver equipamentos, provisões ou material de apoio.

Conhecimento pleno

- Um chefe que não entende as intenções, os enredos e os esquemas dos príncipes dos Estados vizinhos não pode fazer em alianças com eles.
- Um chefe que não está familiarizado com as características topográficas das diferentes montanhas e florestas, dos terrenos sujos, e dos pântanos, não pode administrar a marcha de um exército.
- Um chefe que não contrata guias locais não pode obter uma posição favorável no terreno para a batalha.

A arte de manobrar os exércitos

Portanto, em operações militares, você pode obter a vitória com estratagemas militares. Você deve manobrar para obter as condições favoráveis, para dispersar ou concentrar o exército de acordo com as circunstâncias.

Assim você deverá ser:

- Tão rápido quanto o vento forte, ao entrar em ação;
- Tão estável quanto as florestas silenciosas que o vento não pode tremer, quando se mover lentamente;
- Tão feroz e violento quanto as chamas furiosas, quando invadir o estado do inimigo;
- Tão firme quanto as montanhas altas, quando estacionar;
- Tão inescrutável quanto algo atrás das nuvens e golpear tão repentinamente quanto trovão;

Você deve dividir suas forças para saquear o território do inimigo, e posicioná-la em locais estratégicos para a defesa do território recentemente capturado.

Você deve pesar as vantagens e desvantagens antes de partir para o combate.

Aquele que primeiro domina esta tática obterá a vitória. Assim é a arte de manobrar os exércitos.

Regra para administrar um exército grande

O Livro de Administração Militar diz: "Gongos e tambores são usados em batalhas, porque as vozes não são ouvidas; bandeiras e estandartes são usados, porque os soldados não podem ver um ao outro claramente."

Os fogos, gongos e tambores são, normalmente, usados como sinais em batalhas de noite. As bandeiras e os estandartes são empregados em batalhas durante o dia.

O que se faz é adaptar a capacidade dos soldados para ver e ouvir.

Os gongos, tambores, bandeiras e estandartes são como instrumentos para unificar o exército.

Quando os soldados foram unificados, o corajoso não pode avançar só, e o covarde não pode se retirar sozinho. Esta é a regra para administrar um exército grande.

Regra para administrar o moral

Você pode desmoralizar o inimigo e fazer o seu general perder o ânimo. Normalmente, no começo de guerra, o espírito do inimigo é agudo e irresistível. Um certo período depois recusará e afrouxará. Nas fases finais da guerra, ficará fraco, e os soldados estarão sem ânimo para lutar.

O chefe hábil sempre evita o inimigo quando a moral dele é alta e irresistível, e o ataca quando ele está cansado e relutante em lutar. Esta é a regra para administrar o moral.

Regra para controlar a força militar

O chefe leva as suas tropas para perto do campo de batalha para esperar pelo inimigo que vem de longe; conduz as suas tropas descansadas contra o inimigo exausto, e traz as suas tropas bem-alimentadas contra os soldados inimigos que têm fome. Esta é a regra para o controle da força militar.

Condições mutáveis das táticas

O chefe habilidoso nunca se depara contra um inimigo que se alinha em perfeita ordem unida com bandeiras alinhadas e altas, nem ataca um inimigo com adota uma formação de batalha forte e impressionante. Isto mostra que ele tem uma compreensão clara das condições mutáveis das táticas.

Princípios das manobras militares

Aqui estão alguns princípios das manobras militares:

- Nunca lance um ataque sobre um inimigo que ocupa um terreno alto;
- Nem invista contra o inimigo quando há colinas que o apóiam;
- Nem persiga um inimigo que finja retroceder;
- Nem ataque forças do inimigo que estão descansadas e fortes;
- Nunca morda uma isca oferecida pelo inimigo, nem obstrua o inimigo que se retira da frente.
- Para um inimigo cercado, você deverá deixar um caminho para a saída; e não pressione com muito vigor um inimigo que está acuado e desesperado em um canto sem saída.

Estes são os caminhos para as operações militares.

Capitulo VIII – Contigencias

Sun Tzu disse:

Em operações militares, o general recebe as suas ordens do soberano, então ele reúne os seus soldados para formar as unidades.

Táticas militares

Ao conduzir as suas tropas, ele não deverá acampar ou estacionar em terreno difícil; ele deverá aliar-se com os príncipes dos locais onde a estrada é estrategicamente importante; não deverá demorar-se em terreno aberto; deverá estar preparado com astúcia e com estratagemas quando penetrar em terreno sujeito a emboscadas; deverá lutar com muita agressividade em um terreno do qual não há nenhum modo para avançar ou para entrar em retirada.

Há algumas estradas que não devem ser percorridas; e inimigos que não devem ser atacados. Há algumas cidades que não devem ser capturadas, alguns territórios que não devem ser contestados, e algumas ordens do soberano que não precisam ser obedecidas.

Um general deve entender claramente estas táticas. Se ele as compreende, então ele conhece sobre as operações militares. Se ele não tem uma compreensão clara dos reais valores destas táticas, ele não saberá usá-las em seu favor, mesmo que esteja familiarizado com a topografia do terreno onde se dará a batalha.

Se um general não sabe estas variáveis táticas, ele não poderá obter o máximo de seus soldados, mesmo que conheça as cinco vantagens.

Nota: Estas vantagens são, possivelmente: "Há algumas estradas que não devem ser percorridas; e inimigos que não devem ser atacados. Há algumas cidades que não devem ser capturadas, alguns territórios que não devem ser contestados, e algumas ordens do soberano que não precisam ser obedecidas".

Ponderando vantagens e desvantagens

Um general sábio deve levar em consideração as vantagens e desvantagens. Conhecendo as vantagens ele terá sucesso nos seus planos. Conhecendo as desvantagens, ele poderá solucionar as dificuldades.

Se você quer subjugar os estados vizinhos, os ameace com o que eles temem; se você quer mantê-los como servos, utilize a coação; se você quer enganar o inimigo, lhe ofereça pequenas vantagens.

Em operações militares, esta é uma regra útil: "Nunca confie na probabilidade do inimigo não estar vindo, mas dependa de sua própria prontidão para o reconhecer. Não espere que o inimigo não ataque, mas dependa de estar em uma posição que não possa ser atacada".

Fraquezas fatais de um general

Há cinco fraquezas fatais de um general.

- Se ele é valente e com descaso pela vida, poderá ser morto facilmente;
- Se ele é covarde na véspera de uma batalha, será capturado facilmente;
- Se ele é irascível, será provocado facilmente;
- Se ele é muito suscetível à honra, estará sujeito a ser envergonhado;
- Se ele é muito benevolente e preza as pessoas, estará sujeito a se tornar hesitante e passivo;

Estas cinco fraquezas fatais são as faltas de um general que podem mostrar-se desastrosas na condução da guerra.

A destruição do exército inteiro e a morte dos chefes é o resultado inevitável destas cinco fraquezas fatais. Portanto, estas deverão ser cuidadosamente consideradas.

Capitulo IX – O Exercito em Marcha

Sun Tzu disse:

Com relação ao posicionamento do exército:

- Com relação às montanhas:

Um general tem que observar o seguinte: ao passar por montanhas, estar seguro, ficando perto dos vales; selecionar um lugar em solo alto que receba a luz solar para os realizar os acampamentos militares e não subir para alcançar o inimigo. Esta é a lei para posicionar-se com relação às montanhas.

- Com relação aos rios:

Depois de cruzar um rio você deve ficar longe dele. Se os ataques inimigos partem de um rio, não o enfrente na água. Ao invés disso, é vantajoso permitir que metade das tropas atravesse, para então os golpear. Se você deseja lutar com o inimigo, não enfrente suas forças de invasão perto de um rio. Ao invés disso, selecione um lugar em solo alto que receba a luz solar para tomar posição e nunca acampe a jusante do inimigo. Esta é a lei para posicionar-se com relação aos rios.

- Com relação aos pântanos salgados:

Cruze os pântanos salgados depressa e sem demora. Ao encontrar as tropas do inimigo em um pântano salgado, posicione-se perto da grama com as costas voltadas para a floresta. Esta é a lei para posicionar-se com relação aos pântanos salgados.

- Com relação às terras planas:

Em locais planos, selecione um lugar acessível, posicione-se com seu flanco direito tendo um campo alto às costas, terras perigosas em frente e solo seguro à sua retaguarda. Esta é a lei para posicionar-se com relação às terras planas.

Estas são as mesmas quatro leis que permitiram que o Imperador Amarelo derrotasse os quatro imperadores (líderes de quatro tribos no tempo do Imperador Amarelo).

Vantagens oferecidas pelo terreno

Todos os chefes preferem estacionar as suas tropas em terreno alto ao invés de terreno baixo; preferem a luz solar em lugar da sombra; e onde colheitas podem crescer e o solo é protegido. As tropas estarão livres de doenças, e isto garantirá vitória.

Ao encontrar colinas ou diques, você deverá estacionar suas tropas no lado do sol, com as colinas ou diques a sua retaguarda. Estas vantagens são oferecidas pelo terreno, cabendo ao general saber aproveitá-las.

Cuidados com a natureza

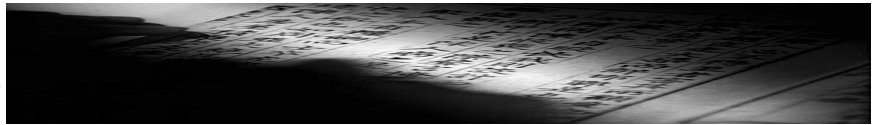
Se uma chuva pesada desaba na parte de cima de um rio e forma torrentes que se apressam até as partes baixas, não cruze o rio, mas espere até que as águas se acalmem.

Quando você encontrar regiões perigosas, nunca se aproxime, e evite-as com rapidez: um desfiladeiro com um rio que corre no fundo; uma barranca, com precipícios perigosos ao redor; solos densamente cobertos com uma mata alta; uma terra pantanosa; e uma passagem estreita entre duas montanhas.

Mantenha-se longe dessas posições e deixe que o inimigo se aproxime delas; mantendo-as a nossa frente, poderemos manobrar e o inimigo as terá pela retaguarda.

Se o exército tiver em seus flancos ravinas escarpadas, pântanos, juncos e cana, montanhas arborizadas com vegetação densa, você deve examinar cuidadosamente e repetidamente para ver se não há emboscadas, ou se existe alguém espionando.

Sinais

- Posicionamento das tropas do inimigo:
  - Se as tropas do inimigo estão próximas de suas posições e permanecem quietas, é porque a posição não é vantajosa a eles.
  - Se as tropas do inimigo estão longe de você e ainda ousam vir e o desafiar a batalhar, é porque elas querem seduzi-lo a fazer um avanço.
  - Se as tropas do inimigo estão em um terreno plano, é porque há vantagens práticas nesta posição.
- Indícios da natureza:
  - Se as árvores estão se movendo, o inimigo está avançando para você.
  - Se você acha muitos obstáculos escondidos entre a vegetação rasteira, o inimigo está tentando nos confundir.
  - Se pássaros levantam vôos, o inimigo o está aguardando para uma emboscada.
  - Pássaros que se reúnem sobre a área de acampamento do inimigo, sugerem que o acampamento deva estar abandonado e que o inimigo fugira.
  - Animais assustados, que correm em disparada, indicam sinal de ataque iminente do inimigo.
  - Nuvens de poeira que se erguem altas indicam que as carruagens do inimigo estão aproximando. Quando a poeira ficar baixa e se espalhar pelo chão, é um sinal que a infantaria do inimigo está chegando. Mas se a poeira for levantada em pontos isolados, então o inimigo está cortando lenha para as fogueiras. A poeira que é baixa e que sobe com intermitência indica que o inimigo está lançando acampamentos.
- Negociações:

- Se o mensageiro do inimigo fala palavras moderadas, mas as suas preparações de guerra continuam, ele vai avançar.
- Quando o inimigo fala de forma belicosa e ameaça avançar, ele vai se retirar.
- Se o inimigo envia um mensageiro com palavras conciliadoras, é porque possuí desejos para uma trégua.
- Quando o inimigo pede uma trégua, mas não sofreu um retrocesso, então está tramando algo.

▪ Formações inimigas:

- Quando as carruagens leves do inimigo partirem primeiro e tomarem posição nas alas, significa que o inimigo está organizando a sua formação de batalha.
- Quando os generais do inimigo mostram-se ocupados e movem-se para organizar as posições dos soldados a pé e dos veículos armados, então o inimigo está esperando para lançar um ataque decisivo.
- Quando a metade das tropas do inimigo avança e a outra metade recua, significa que o inimigo está tentando nos atrair para uma armadilha.

▪ Comportamento inimigo:

- Quando os soldados do inimigo se apóiam nas suas próprias armas, você deduzirá que eles encontram-se famintos e fatigados.
- Quando os próprios soldados que trazem água bebem-na primeiro, significa que o inimigo tem sofrido de sede.
- Se os soldados se recolhem em grupos pequenos, murmuram e reclamam em um murmúrio, é porque que o general perdeu o apoio deles.
- Quando mais oficiais ficam irritáveis, o inimigo está cansado de guerra.

▪ Inimigo em desordem:

- E se houver uma vantagem e o inimigo não tenta obtê-la, é porque ele está completamente exausto.
- À noite, ouvem-se gritos no acampamento do inimigo, é porque as suas tropas estão com medo e inseguras.
- Quando há desordem no acampamento do inimigo, significa os seus generais perderam o prestígio e a autoridade.
- Quando bandeiras e estandartes mudam constantemente de posição, o inimigo está em desordem.
- Se o inimigo alimenta os seus cavalos com grãos e seus soldados com a carne; quando destrói seus utensílios de cozinha e não mostram qualquer intenção de voltar ao acampamento, quer dizer, ele está desesperado e vai lutar a morte.

- Recompensas:
    - Um chefe que recompensa muito freqüentemente os seus soldados está com problemas. Ele que muito freqüentemente castiga os seus está com angústias sérias. Se ele trata os seus soldados com violência e, depois, teme que eles o traiam, é extremamente inepto.
    - Se você castiga soldados que ainda não lhe são devotos, eles não o obedecerão, e se não o obedecerem será difícil utilizá-los. Mas, mesmo com a devoção das tropas, se uma disciplina rígida e imparcial não for reforçada, você também não terá como usá-las.
    - Assim, você deverá comandar suas tropas com civilidade e humanidade, para manter seus homens unidos; e com disciplina marcial, para mantê-los na linha. Isso garantirá a lealdade, e você será invencível.
- Adestramento:
    - Se as ordens foram constantemente reforçadas os soldados serão obedientes, caso contrário, serão desobedientes.
    - Se as ordens forem constantemente reforçadas, haverá uma relação complementar de confiança entre o comandante e seus homens.
- Avaliação:
    - Um inimigo que se confronta com você, por muito tempo, sem lutar e nem abandonar sua posição, deve ser considerado com o maior cuidado.
    - O que basta é: ser capaz de avaliar sua própria força, ter uma visão clara da situação do inimigo e obter apoio total de seus homens. Aquele que não faz planos ou estratégicas, e menospreza o inimigo, seguramente será capturado pelo oponente.

Capitulo X – O Terreno

Sun Tzu disse:

Na natureza, existem diferentes tipos de terreno: o acessível, o traiçoeiro, o duvidoso, o estreito, o acidentado e o distante.

Tipos de terreno

- Acessível
  - O que é terreno acessível? É aquele que se apresenta fácil tanto para as suas tropas como para as do inimigo. Se você entrar em uma região acessível, você deverá ocupar posições altas e ensolaradas e manter suas linhas de provisão desimpedidas. Assim, será conveniente para você lutar com o inimigo.
- Traiçoeiro
  - O que é terreno traiçoeiro? É aquele que é fácil para você entrar, mas difícil para sair. Nesse terreno, se você encontrar o inimigo e ele estiver desprevenido, então você o derrotará. Porém, se o inimigo estiver preparado e se você lançar um ataque, você pode não só ser derrotado, como também, terá um terreno difícil para bater em retirada. Essa é a desvantagem desse tipo de terreno.
- Duvidoso
  - O que é terreno duvidoso? É aquele que se mostra difícil tanto para o inimigo como para as suas tropas. No terreno duvidoso, mesmo que o inimigo tente atraí-lo para combater, você não deve morder a isca, mas fingir que está em retirada. Quando as tropas do inimigo estiverem, então, a meio caminho, em perseguição a você, você poderá golpeá-los. Esta é a vantagem do terreno duvidoso.
- Estreito
  - O que é terreno estreito? É aquele que apresenta um vale entre duas montanhas. Se você ocupa este tipo de terreno, você deverá bloquear as passagens estreitas com guarnições fortes e esperar pelo inimigo. Se o inimigo ocupou esse terreno antes e bloqueou estas passagens estreitas, você não deverá perseguí-lo. Se o inimigo não bloqueou essas passagens, você poderá procurá-lo.
- Acidentado
  - O que é terreno acidentado? É aquele que contém rios, montanhas, escarpas, colinas e cristas. Se você atingir um terreno alto e acidentado antes do inimigo, você deverá ocupar uma posição alta, do lado ensolarado, e esperar pelo inimigo que se aproxima. Se as forças inimigas controlarem este tipo de terreno, você deverá retirar suas topas e não perseguí-lo.

- Distante
  - O que é terreno distante? É aquele que apresenta distâncias consideráveis entre os campos oponentes. Neste tipo de terreno, se as vantagens de suas tropas e das tropas inimigas se equivalem, certamente, não será fácil atrair o inimigo para uma batalha. Do mesmo modo, será desvantajoso levar a batalha até ele.

Portanto, estes são os modos para tirar proveito dos seis tipos diferentes de terreno para lutar. Os generais têm a responsabilidade mais alta para investigá-los cuidadosamente.

Seis situações que apontam a derrota de um exército

Um general deverá saber as seis situações que apontam a derrota de um exército: quando os soldados fogem, quando eles possuem disciplina negligente, quando o exército está deteriorado, quando se desmorona sob a insurgência, quando é desorganizado e quando foi derrotado. Nenhuma destas situações é conseqüência de catástrofes naturais, elas são decorrentes das falhas dos comandantes.

- Quando as vantagens estratégicas são iguais, entre você e seu inimigo, e se o seu exército tiver que lutar contra uma força dez vezes maior, o resultado será a sua fuga.
- Quando os soldados são valentes e qualificados, mas os oficiais são fracos e incompetentes, então o exército inteiro será negligente quanto à disciplina.
- Quando oficiais são valorosos e competentes, mas os soldados são fracos e sem treinamento, o exército ficará deteriorado.
- Quando os oficiais mais graduados têm rancores contra os chefes, eles são insubordinados e, ao encontrarem o inimigo, se precipitarão em uma batalha sem autorização. Se ao mesmo tempo, o chefe é ignorante das suas habilidades, então o exército se desmoronará.
- Quando o chefe é fraco, incompetente e não impõe respeito, quando oficiais e soldados se comportam de um modo indisciplinado, quando falta treinamento formal e instruções claras, quando formações militares são desordenadas, o exército está em desorganizado.
- Se um chefe não calcula a força do inimigo e emprega uma força pequena contra um exército grande, combate um inimigo forte com tropas fracas, e ao mesmo tempo não seleciona unidades de vanguarda, o resultado será a derrota.

Portanto, estas seis situações são as causas de derrota. Os generais têm a responsabilidade mais alta para investigá-las cuidadosamente.

Deveres básicos de um comandante

Em operações militares, o terreno é um aliado importante do comandante. Avaliar, corretamente, a situação do inimigo, criando condições favoráveis para a vitória, e analisar os tipos de terreno e distâncias com muito cuidado, são os deveres básicos de um comandante sábio.

Aquele que avalia corretamente esses aspectos e sabe aplicá-los, vencerá; aquele que é ignorante nestas normas e não sabe como empregá-las em guerra, será derrotado.

Se, ao estudar a situação existente e estar certo que o resultado da batalha resultará em vitória, um chefe sábio decidirá lutar, mesmo se o soberano não lhe ordena. Reciprocamente, se a situação aponta uma derrota, ele decidirá não lutar, mesmo se o soberano assim o ordena.

Se um comandante avança sem buscar a fama pessoal e retrocede sem se eximir da responsabilidade; se sua preocupação é proteger a população e a segurança das pessoas e promover os interesses do soberano, então, aí está um chefe que é tal qual uma pedra preciosa do Estado.

Se o general se preocupa com seus soldados como se fossem crianças, eles o acompanharão até os lugares mais profundos; se ele os trata afetuosamente, como se fossem os seus próprios filhos amados, então, eles estarão dispostos a morrer com ele na batalha.

Se o general favorece os seus homens, mas não sabe usá-los; os ama, mas não pode comandá-los; e quando eles violam leis e regulamentos, ele não nos castiga ou chama-os a ordem, tais soldados são como crianças mimadas e serão inúteis para batalha.

Conhecendo a situação

- Um general que só conhece a capacidade de suas tropas, mas não sabe a invulnerabilidade do inimigo, terá só metade das chances de vitória.
- Um general que sabe que o inimigo pode ser derrotado, mas não sabe a inabilidade das suas próprias tropas, também terá só metade das chances de vitória.
- Um general que sabe que o inimigo pode ser derrotado e que suas próprias tropas têm a capacidade para atacar, mas não sabe que as condições do terreno são inadequadas para a batalha, as suas chances de vitória estarão reduzidas pela metade.
- Assim, um general habilidoso movimentará suas forças sempre no caminho certo e quando entrar em ação, seus recursos serão ilimitados.

Assim se diz:

Capitulo XI – As Nove Situacoes

Sun Tzu disse:

Em operações militares, o terreno pode ser classificado de acordo com nove posições geográficas e que interferem no modo de executar as operações militares. Desta forma, os tipos de terreno são os seguintes: o dispersivo, o marginal, o contencioso, o aberto, o convergente, o crítico, o difícil, o cercado e o desesperado.

Tipos de situações táticas relacionadas com o terreno

- Dispersivo: Quando um príncipe empreende uma campanha no seu próprio território, o lugar é chamado dispersivo.
- Marginal: O território inimigo no qual ele entra, mas não penetra profundamente, é chamado marginal.
- Contencioso: O território cuja ocupação for favorável tanto para o inimigo, quanto para nossas forças, é chamado de terreno contencioso.
- Aberto: O terreno que é acessível para ambos os lados é chamado terreno aberto.
- Convergente: Um território onde vários Estados vizinhos se encontram e que possui cruzamentos importantes é chamado de convergente. Aquele que adquire o seu controle por primeiro, obterá aliança com os demais vizinhos.
- Crítico: Quando um príncipe penetra profundamente em território hostil, depois de ter atravessado muitas cidades inimigas encontra-se em território crítico.
- Difícil: Um terreno com altas montanhas, florestas densas e pântanos impenetráveis ou qualquer lugar onde é difícil viajar é chamado terreno difícil.
- Cercado: Um terreno para o qual acesso é estreito e qualquer retorno exige um desvio, de forma que uma tropa, mesmo pequena, bastará para derrotar um exército grande, é chamado terreno cercado.
- Desesperado: Um terreno onde apenas uma batalha desesperada e com todas as suas forças o salvará, mas que se você falhar, será derrotado e destruído, é chamado terreno desesperado.

Conduta nos diferentes tipos de terreno

Portanto, nunca lute em terreno dispersivo; nunca permaneça em terreno marginal; nunca ataque um inimigo que primeiro alcançou um terreno contencioso; nunca permita que se bloqueiem as comunicações do exército em terreno aberto; forme alianças com príncipes de estados vizinhos em terreno convergente; saqueie os recursos do inimigo para as suas provisões em território crítico; atravesse, rapidamente, os terrenos difíceis; elabore planos e estratagemas para atravessar os

terrenos cercados; e trave uma batalha com todas as suas forças em território desesperado.

Táticas antigas

Antigamente, os generais qualificados nas operações militares buscavam:

- Impedir que a vanguarda e a retaguarda dos inimigos estabelecessem contato;
- Impedir que o corpo principal do inimigo e suas divisões pequenas se apoiassem mutuamente;
- Impedir que os oficiais e os subordinados do inimigo se apoiassem mutuamente e comuniquem entre si;
- Dispersar os soldados inimigos de modo que eles não pudessem se concentrar, e caso se reunissem, não pudessem se juntar em grupamentos;

Os generais habilitados avançariam quando a situação lhes era favorável e permaneceriam estacionados quando a situação lhes era desfavorável.

Ao ser perguntado: "Se o inimigo vem atacá-lo com um grande e bem ordenado exército, como você lidaria com isto?" Minha resposta seria: "Capture algo que ele preza e ele se curvará aos seus desejos".

Essência das operações militares

A essência das operações militares é a velocidade das ações e a exploração das vulnerabilidades do inimigo, indo por caminhos que ele não espera e atacando onde ele não está preparado.

Princípios gerais para fazer a guerra em território inimigo

Os princípios gerais para se fazer guerra em um território inimigo são os seguintes:

- Quanto mais você penetrar em território hostil e seus soldados estiverem coesos, mais difícil será para os defensores o derrotar;
- Se você penetrar em uma terra fértil, você deverá saquear os campos inimigos, pois, isto garantirá provisões para seus homens;

- Alimente seus soldados e não os desgaste, mantenha o moral alto e conserve as suas energias;

- Movimente suas tropas com táticas engenhosas de forma que o inimigo não possa prever seu estratagema;

Você deverá lançar seus soldados em situações das quais não há nenhuma chance de retirada, e de onde eles não fugirão, nem sequer quando estiverem enfrentando a morte.

E quando os soldados não tiverem medo de morte, não haverá nada para eles temerem e eles darão o máximo de si em seus combates.

Soldados que penetram profundamente em território inimigo ficarão destemidos, não haverá nenhuma estrada para eles se retirarem, e eles permanecerão firmes.

Estando em território inimigo, eles estarão coesos. Nesse terreno, não há nenhuma escolha e todas as lutas serão como uma batalha desesperada.

Assim, tais soldados não precisam de nenhum treinamento para serem vigilantes. Eles farão o que você quiser, mesmo antes que você determine; eles cooperarão, mesmo antes que você os determine; e eles seguirão na sua direção conscientemente, mesmo antes que você os ordene.

Você deverá proibir superstições e deverá desfazer rumores e suspeitas entre seus soldados, assim, eles não abandonarão a batalha, mesmo em face da morte.

Os soldados não têm nenhuma riqueza em excesso, porque eles desprezam os bens materiais; eles não temem a morte e não se preocupam com a longevidade.

No dia em que ao exército for ordenado para combater uma batalha decisiva, os soldados poderão sentar e poderão chorar com lágrimas que molham sua roupas, alguns poderão deitar e chorar com lágrimas que fluem pelas suas bochechas. Mas se você os lança em uma situação onde não há nenhum modo para eles se retirarem, eles se mostrarão destemidos e tão valentes quanto Zhuan Zhu ou Cao Gui.

Nota: Zhaun Zhu, sem temer a morte, atacou sozinho, apenas munido de uma faca o Duque de Huan, recuperando terras que lhe haviam sido tomadas. Cao Gui. Criminoso da província de Wu, mesmo sabendo que receberia a pena capital, matou o rei Liao.

A serpente do monte Chang

Aqueles que estão qualificados nas operações militares deverão ser como o shuairan, a serpente de Monte Chang. Se você golpeia sua cabeça, seu rabo lançará um ataque contra você; se você bate em seu rabo, sua cabeça o golpeará; se você bate em seu corpo, ela atacará com sua cabeça e com seu rabo.

Se perguntassem: "Os soldados podem alcançar essa coordenação instantânea como aquela serpente?".

A resposta seria: "Eles podem".

Todo o mundo sabe que as pessoas de Wu e as pessoas de Yue são inimigas, mas se eles viajassem em um mesmo barco apanhado em uma tempestade, eles ajudariam um ao outro, da mesma maneira que as mãos esquerda e direita cooperam.

Amarrar as pernas dos cavalos de guerra ou prender as rodas das carruagens nunca foram modos fidedignos para se manter os soldados unidos e evitar as deserções do combate.

Manter os soldados empenhados na batalha e dispostos a lutar corajosamente, depende de uma boa administração e de bom comando militar.

A exploração correta das situações trará coragem aos soldados e permitirá a exploração das possibilidades das suas tropas.

Um general habilidoso deve comandar milhares e milhares de cavalos e homens, como se ele estivesse conduzindo um único homem, que não hesitará em seguí-lo.

Para comandar um exército

- Um general tem que ter uma mente serena e insondável.
- Ele deve comandar suas tropas de uma maneira imparcial e vertical.
- Ele deve manter os seus oficiais e soldados ignorantes de seus planos militares.
- Ele altera dispositivo de suas tropas e seus planos militares sem que qualquer um fique sabendo.
- Ele modifica suas áreas de acampamento, utilizando caminhos diversos, sem que qualquer um se antecipe a sua intenção.
- Um general que conduz suas tropas para lutar uma batalha decisiva deve cortar todos os meios de retirada, assim como se joga uma escada para trás, depois que se galga uma altura.
- Quando ele conduz as suas tropas em um reino vizinho, deverá ter o impulso de uma flecha que foi lançada.
- Ele comanda os seus soldados, assim como se faz com um rebanho de ovelhas sem qualquer um saiba qual o seu destino.
- Ele reúne seu exército inteiro e o penetra com ele em situações perigosas.

Isto é o que um chefe deveria fazer.

As táticas variadas de acordo com os tipos de terreno, os movimentos de avanço ou recuo, segundo as condições favoráveis e a observação da natureza humana. É tudo o que um general tem que estudar e examinar cuidadosamente.

Para conduzir uma guerra no território inimigo

- Quanto mais fundo seus guerreiros penetrarem em território hostil, maior será o espírito deles para lutar;

- Quanto menos profundo seus guerreiros penetrarem, menor será a disposição deles para a luta;
- Ao cruzar a fronteira para um país vizinho, para um campo de batalha onde não há nenhum modo para soldados retornarem, você está em terreno crítico;
- Ao ocupar uma posição que se estende em todas as direções, você entrou em território convergente;
- Ao penetrar profundamente no território do inimigo, você entrou em solo crítico;
- Ao penetrar uma pequena distância, você está em solo marginal;
- Ao deparar-se com um local com terreno áspero na sua parte de trás e uma passagem estreita, você está em terreno cercado;
- Ao entrar em uma região onde não há nenhum modo para a retirada, você está em terreno desesperado;

Conduta nos diferentes tipos de terreno

Assim:

- Quando você está em terreno dispersivo, você deverá tornar suas tropas unidas;
- Quando você está em um terreno marginal, você deverá manter as tropas compactas;
- Quando você está em terreno contencioso, você deverá acelerar suas tropas de retaguarda;
- Quando você está em terreno aberto, você deverá defender o seu acampamento cuidadosamente;
- Quando você está em solo convergente, você deverá formar alianças fortes com príncipes dos estados vizinhos;
- Quando você está em terreno crítico, você deverá assegurar um fluxo contínuo de provisões;
- Quando você está em terreno difícil, você deverá ultrapassá-lo apressadamente;
- Quando você está em terreno cercado, você deveria bloquear os pontos de acesso ou de retirada;
- Quando você está em terreno desesperado, você tem que mostrar para seus soldados que não há nenhuma escolha, além de um combate até o último homem;

Psicologia dos soldados

Portanto, um general tem conhecer a psicologia de soldados:

- Eles resistirão, enquanto estiverem cercados;
- Eles lutarão desesperadamente, enquanto estão sendo forçados;
- Eles seguirão o general quando entrando em situações perigosas;

Enfatizando

Um general que desconhece a intenção dos príncipes vizinhos, não pode formar alianças com eles; se desconhece os segredos das montanhas, das florestas densas, dos abismos perigosos, dos precipícios e dos pântanos, não poderá mover suas tropas; se não contrata guias nativos, não pode desvendar os terrenos favoráveis; se desconhece as vantagens e desvantagens de várias posições de batalha, não pode comandar um exército que serve um soberano.

Se o exército de um soberano ataca um estado forte, e não permite que este estado reúna forças para resistir; e onde quer que tal exército vá, intimida seu inimigo e impede que os seus aliados vão a seu socorro; então um estado com tal um exército invencível não precisa buscar alianças com outros estados, nem precisa estabelecer seu poder nestes estados e só confia em sua própria força para intimidar o inimigo, e poderá capturar as cidades do inimigo e destruir o seu estado.

Se ao conduzir um exército de um soberano, você conferir recompensas, independentemente da prática habitual e expedir ordens independentemente do já convencionado, você pode comandar milhares e milhares de cavalos e homens como se estivesse conduzindo um único homem.

Prepare suas tropas para a operação, mas nunca lhes conte de seus planos; as empregue para obter os pontos vantajosos, mas nunca lhes conte sobre os perigos que a situação de desvantagem acarretaria.

É só lançando um exército para uma posição perigosa, que seus soldados perceberão que podem sobreviver; só os colocando em um terreno desesperado que, eles perceberão, que podem continuar vivos. Apenas quando os soldados forem colocados em perigo, é que eles poderão transformar uma derrota em vitória.

O sucesso das operações militares reside na descoberta das intenções do inimigo e no esforço para identificar seus pontos fracos.

Concentre sua força sobre o inimigo e você poderá matar o seu comandante mesmo se estiver a uma distância de mil li.

Isto é chamado de "conquistar um objetivo de forma astuta e engenhosa".

Ao declarar guerra

No dia em que for decidida uma declaração de guerra, você deverá fechar todas as passagens, anular os passes de fronteira e encerrar todo o contato com os emissários do inimigo. Cuidadosamente examine seus planos militares no conselho do templo e tome as decisões.

Se você descobrir o ponto fraco do oponente, você tem que afetá-lo com rapidez. Capture, inicialmente, aquilo que for muito valioso para o inimigo. Não deixe que seja revelada a hora do seu ataque.

Seja sábio para perceber que para obter a vitória, seus planos devem modificar-se de acordo com as situações do inimigo.

No princípio, assuma a pureza de uma donzela; quando o inimigo lhe abrir os portões, o ataque tão rapidamente quanto uma lebre arisca. Assim, o inimigo ficará impossibilitado de resistir a você.

Capitulo XII – O Ataque pelo Fogo

Sun Tzu disse:

Há cinco modos de atacar com fogo. O primeiro é queimar o inimigo que se agrupa; o segundo é queimar suas provisões e propriedades; o terceiro, seus equipamentos; o quarto, seus arsenais e munições; e o quinto, suas provisões de reabastecimento.

Medidas

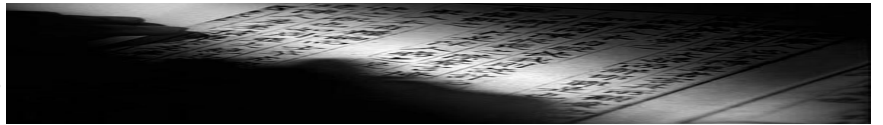
Atacar com fogo requer algumas medidas. Materiais por atear fogo devem estar sempre à mão. Há épocas mais favoráveis para lançar um ataque pelo fogo e dias adequados para atear fogo. A época favorável para lançar um ataque pelo fogo é quando o tempo está seco; os dias adequados para atear fogo são aqueles em que a lua está na posição das constelações da Cesta dos Ventos, da Muralha, da Asa ou do Estribo. Pois, quando a lua está nessas posições, ventos fortes subirão.

Condutas apropriadas

Quando atacar pelo fogo, você deve conduzir o combate com condutas apropriadas, de acordo com as situações diferentes causadas pelos cinco tipos de ataque pelo fogo.

Quando o fogo atingir o acampamento do inimigo, você deverá coordenar sua ação com antecedência e do lado de fora. Porém, quando o acampamento do inimigo está em chamas, e os seus soldados ainda permanecem tranqüilos, então, você deverá esperar e não lançar o ataque. Quando as chamas ganharem altura, se conseguir atravessá-las, você poderá atacar; se não puder atravessá-las, permaneça em sua posição.

Quando o fogo for ateado, estando você fora do acampamento do inimigo, você não deverá entrar nos seus limites, mas aguardar o momento certo. Se você iniciar o fogo antes da linha do vento, nunca ataque contra o vento. É provável que o vento que soprou constantemente durante o dia, se acalme à noite.

Momento oportuno

Qualquer exército deve saber sobre as diversas situações com relação aos cinco tipos de ataque pelo fogo e tem que continuar esperando pelo momento oportuno.

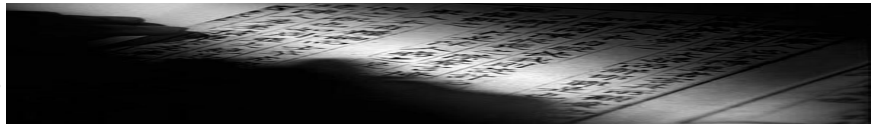
Assim, um general que usa o fogo para apoiar o seu ataque terá a certeza da vitória; ele que usa a água para apoiar o seu ataque é forte. A água pode bloquear o avanço do inimigo, mas não pode privá-lo de suas provisões.

Ganhar uma batalha, capturar o espólio, mas não consolidar tais realizações prediz perigo. Porque é um desperdício de tempo e de esforço.

Um soberano iluminado estuda deliberadamente a situação e um bom general lida cuidadosamente com ela. Se não é vantajoso, nunca envie suas tropas; se não lhe rende ganhos, nunca utilize seus homens; se não é uma situação perigosa, nunca lute uma batalha precipitada.

Um soberano não deve empreender uma guerra num ataque de ira; nem deve enviar suas tropas num momento de indignação. Quando a situação lhe for favorável, entre em ação; quando for desfavorável, não aja. Deve ser entendido que, um homem que está enfurecido voltará a ser feliz, e aquele que está indignado voltará a ser honrado, mas um Estado que pereceu nunca poderá ser reavivado, nem um homem que morreu poderá ser ressuscitado.

Então um soberano iluminado deve dirigir os assuntos de guerra com prudência e uma guerra com precaução.

Este é o caminho que mantém o Estado em paz e em segurança, e o exército intacto.

Capitulo XIII – O Uso de Espioes

Sun Tzu disse:

Quando um exército com cem mil homens é enviado para uma guerra a uma distância de mil li, o povo e os cofres públicos têm que gastar mil barras de ouro todos os dias para sustentá-lo. Haverá agitações internas e no estrangeiro, e muitas pessoas vagarão pelas estradas. Aproximadamente setecentas mil famílias estarão impossibilitadas trabalhar nos campos.

Nesta época, oito famílias formavam uma comunidade. Quando uma família enviava um homem para se unir ao exército, as sete famílias contribuíam para seu apoio. Portanto, quando um exército de cem mil foi mobilizado, foram cem mil famílias que deram seus filhos e, por conseguinte, setecentas mil famílias ficaram com a incumbência de apoiá-los.

Necessidade de informaçÕes

Durante muitos anos os estados discutem uns contra os outros, porém uma batalha decisiva será travada em apenas um dia. Se o general, nesse tempo, se ilude com a concessão de patentes superiores, honras e cem barras de ouro e desconhece a situação do inimigo, ele está completamente destituído de humanidade. Tal homem não é bom general, não é um bom conselheiro, e não é um senhor da vitória.

Se um soberano iluminado e seu comandante obtêm a vitória sempre que entram em ação e alcançam feitos extraordinários, é porque eles detêm o conhecimento prévio e podem antever o desenrolar de uma guerra.

Este conhecimento prévio, no entanto, não pode ser obtido por meio de fantasmas e de espíritos, nem pode ser obtido com base em experiências análogas, muito menos ser deduzido com base em cálculos das posições do sol e da lua. Deve ser obtido das pessoas que, claramente, conhecem as situações do inimigo.

Tipos de espiÕes

Há cinco tipos de espiões que podem ser utilizados: espião nativo, espião interno, espião convertido, espião descartável e espião indispensável.

Quando você emprega os cinco tipos de espiões simultaneamente, o inimigo não consegue desvendar os métodos de operação. É extremamente complicada e se torna uma arma mágica para o soberano derrotar seu inimigo.

Os cinco tipos de espiões são:

1. Espiões nativos ou locais são os próprios os aldeãos do inimigo.
   - Nativos

2. Espiões internos são os próprios funcionários do inimigo.
   - Internos

3. Espiões convertidos são os espiões do inimigo que nos prestam informações.
   - Convertidos

4. Espiões descartáveis são os nossos próprios agentes secretos que obtém deliberadamente falsas informações sobre a nossa situação e as passa ao inimigo. Freqüentemente eles seriam apanhados e condenados à morte.
   - Descartáveis

5. Espiões indispensáveis são os que trafegam entre o inimigo e nós, e retornam com informações seguras sobre inimigo.
   - Indispensáveis

Como empregar os espiões

Assim, dentre os que se relacionam com o exército, nenhum teria maior acesso do que os espiões que estão perto do general; de todas as recompensas, nenhuma seria mais generosa do que a oferecida a espiões, e dentre os segredos militares, nenhum é mais confidencial do que os relacionados com espiões.

Somente o comandante mais astuto sabe como empregar os espiões. Somente o comandante humanitário e justo sabe como empregar os espiões. Somente o comandante alerta e sutil sabe como obter informação verdadeira dos espiões.

Sutil realmente! Verdadeiramente sutil! Não há nenhum lugar onde a espionagem não seja possível. Se um plano secreto for divulgado prematuramente, o espião e todas as pessoas com as quais ele falou serão condenadas à morte.

Se você planeja golpear as tropas de um inimigo, ou atacar suas cidades, ou assassinar o comandante inimigo, você deve descobrir, inicialmente, o nome do chefe da guarnição de defesa, seu ajudante-de-campo, seus conselheiros, suas sentinelas e seus guarda-costas, e você deve orientar seus espiões para que investiguem estes detalhes.

Você deve averiguar sobre os espiões inimigos que foram enviados para espionar você. Suborne-os, exorte-os e convença-os a lhe servir. Eles podem ser convertidos e trabalharão para você.

Por intermédio destes espiões convertidos, você poderá obter informações sobre o inimigo e poderá recrutar os espiões nativos e os espiões internos. Assim como, empregar seus espiões descartáveis para entregar falsas informações sobre seu exército. Da mesma maneira, é com base nessas informações obtidas que os nossos espiões indispensáveis poderão completar suas missões na hora oportuna.

Um soberano deve saber usar os cinco tipos de espiões. Toda a base do serviço de espionagem recai sobre os espiões convertidos, portanto, esses devem ser recompensados generosamente.

Na história antiga, a ascensão de Yin foi devido a Yi Zhi ter sido o ministro anterior de Xia; e a ascensão da Dinastia de Zhou foi devido a Jiang Ziya, o ministro anterior de Shang.

Só o soberano iluminado e o comandante habilidoso que forem capazes de recrutar os homens inteligentes como espiões realizarão grandes tarefas.

O uso de espiões é essencial na guerra, e o exército depende desse serviço nos seus movimentos.